



Sílabo de Estrategias de Negociación

I. Datos generales

Código	ASUC 00313			
Carácter	Electivo			
Créditos	3			
Periodo académico	2020			
Prerrequisito	Ninguno			
Horas	Teóricas:	2	Prácticas:	2

II. Sumilla de la asignatura

La asignatura corresponde al área de estudios de especialidad, es de naturaleza teórico-práctica. Tiene como propósito desarrollar en el estudiante la capacidad de negociar con diferentes tipos de personas, para lograr acuerdos redituables para ambas partes.

La asignatura contiene: El proceso de la negociación, el factor humano en la negociación, herramientas del negociador, distintas formas de negociar.

III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de desarrollar casos de negociación, aplicando los fundamentos, estrategias, técnicas y métodos de la negociación, demostrando dominio de las técnicas de negociación y habilidad en el manejo de la comunicación.



IV. Organización de aprendizajes

Unidad I El Proceso de Negociación		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de realizar una negociación eficaz con su contraparte, con el claro objetivo de que ambas partes salgan beneficiadas en el proceso de negociación.		
Conocimientos		Habilidades	Actitudes
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La Negociación Eficaz: ¿Somos realmente buenos negociadores? Lo importante es reunir dos premisas: capacidad de esfuerzo y voluntad. ✓ La preparación de la negociación: Búsqueda de la información de la parte contraria. El manual de argumentos. Preparación de las estrategias y tácticas. ✓ El desarrollo de la negociación: La Persuasión, los argumentos y las objeciones. Refutando las objeciones. El grid del negociador. ✓ Las concesiones y el acuerdo: Cómo superar los bloqueos, lograr el acuerdo y el contrato en la negociación. 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analiza y mejora su nivel de negociación. ✓ Reconoce que la obtención de información relevante de la parte contraria, es vital para una negociación eficaz. ✓ Realiza concesiones efectivas y obtiene buenos acuerdos con la otra parte. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aplica sus habilidades de buen negociador con la finalidad de llevar a cabo una negociación eficaz que le permita Ganar – Ganar
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dasí, F. y Martínez – Vilanova, R. (2015). <i>Técnicas de negociación</i> (11ª ed). Madrid: ESIC Editorial <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2007). <i>Negociación integral</i>. Lima: Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y transacciones internacionales</i>. Lima: Grijley. • Sierralta, A. (2012) <i>Negociación y teoría de los juegos</i>. Lima: Fondo PUCP. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación y Método Harvard https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDA2/PDA_2_N02.pdf • La Negociación https://lanegociacion.wordpress.com/ 		



Unidad II El Factor Humano en la Negociación		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de realizar una negociación en forma asertiva; para ello debe identificar las necesidades y motivaciones de su contraparte, así como el grupo de personas que toman decisiones.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none">✓ La Psicología aplicada a la negociación: Motivaciones y necesidades. Comunicación y negociación. Comportamiento no verbal.✓ Los grupos y la negociación: Los pequeños grupos. La comunicación en los grupos. Los papeles o “roles”. El Liderazgo.✓ La asertividad en la negociación: Individuos agresivos, asertivos y pasivos. Aprender a ser asertivo. El autodomínio. El cambio de hábitos.	<ul style="list-style-type: none">✓ Identifica necesidades y motivaciones de la parte contraria.✓ Identifica las personas que cumplen un rol decisor dentro de la negociación.✓ Explica la asertividad y su aplicación en la negociación.	<ul style="list-style-type: none">✓ Toma conciencia sobre la importancia de identificar el o las personas que toman la decisión dentro de la negociación y a su vez, aplica su asertividad en situaciones adversas.	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none">• Prueba de desarrollo		
Bibliografía (básica y complementaria)	Básica: <ul style="list-style-type: none">• Dasí, F. y Martínez – Vilanova, R. (2015). <i>Técnicas de negociación</i> (11ª ed). Madrid: ESIC Editorial Complementaria: <ul style="list-style-type: none">• Flint, P. (2007). <i>Negociación integral</i>. Lima: Grijley.• Flint, P. (2014). <i>Negocios y transacciones internacionales</i>. Lima: Grijley.• Sierralta, A. (2012) <i>Negociación y teoría de los juegos</i>. Lima: Fondo PUCP.		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none">• Negociación y Método Harvard https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDA2/PDA2_N02.pdf• La Negociación https://lanegociacion.wordpress.com/		



Unidad III Herramientas del Negociador		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar la escucha activa, así como preparar la información con la ayuda de materiales y el entorno físico para el desarrollo de la negociación.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none">✓ Cómo utilizar las preguntas y la escucha activa: La escucha activa y sus ventajas. Preguntar eficazmente.✓ Material de apoyo a la negociación: El dossier, su aplicación. Gráficos, contenidos, presentaciones, entre otros como material de apoyo en la negociación.✓ El entorno físico en la negociación: La distancia física. El ambiente adecuado para llevar a cabo la negociación. La utilización efectiva del protocolo.	<ul style="list-style-type: none">✓ Explica la importancia de escuchar activamente al interlocutor.✓ Comprende la importancia de utilizar materiales como gráficos (económicos, estadísticos,) fotografías, diagramas, planos que ayudarán y formarán parte de la negociación.✓ Reconoce y prepara el ambiente adecuado para la negociación.	<ul style="list-style-type: none">✓ Valora la importancia de aplicar la escucha activa y preparar el entorno físico adecuado para la negociación.	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none">• Rúbrica de evaluación		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none">• Dasí, F. y Martínez – Vilanova, R. (2015). <i>Técnicas de negociación</i> (11ª ed). Madrid: ESIC Editorial <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none">• Flint, P. (2007). <i>Negociación integral</i>. Lima: Grijley.• Flint, P. (2014). <i>Negocios y transacciones internacionales</i>. Lima: Grijley.• Sierralta, A. (2012) <i>Negociación y teoría de los juegos</i>. Lima: Fondo PUCP.		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none">• Negociación y Método Harvard https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDA2/PDA2_N02.pdf• La Negociación https://lanegociacion.wordpress.com/		



Unidad IV Distintas Formas de Negociar		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las diferentes formas de negociar y definirá cuál es la más conveniente a utilizar, de acuerdo a situaciones reales.		
Conocimientos		Habilidades	Actitudes
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Negociaciones Comerciales: Mercados industriales, de consumo y de servicio. La negociación con grandes clientes y grupos de compra. La negociación con proveedores y con colaboradores a cargo. ✓ Estilos de negociación: Los estilos de negociación. Interactuar con otros estilos de negociación. Negociación con los estilos internacionales. ✓ La negociación bancaria: Desarrollo de caso práctico. ✓ Las negociaciones laborales: Desarrollo de caso práctico 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reconoce las diferencias entre las negociaciones industriales, de consumo y de servicio. ✓ Describe los diferentes estilos de negociación y reconoce el más adecuado de acuerdo al estilo de su contraparte. ✓ Prepara y evalúa la negociación de acuerdo a los casos propuestos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pone en práctica los diferentes conocimientos planteados en cada unidad, para aplicarlo en situaciones reales.
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Rúbrica de evaluación 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dasí, F. y Martínez – Vilanova, R. (2015). <i>Técnicas de negociación</i> (11ª ed). Madrid: ESIC Editorial <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2007). <i>Negociación integral</i>. Lima: Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y transacciones internacionales</i>. Lima: Grijley. • Sierralta, A. (2012) <i>Negociación y teoría de los juegos</i>. Lima: Fondo PUCP. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación y Método Harvard https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDA2/PDA2_N02.pdf • La Negociación https://lanegociacion.wordpress.com/ 		



V. Metodología

En el desarrollo de la asignatura se empleará la Metodología Colaborativa y Experiencial centrada en el desarrollo y aprendizaje del estudiante, desarrollándose exposiciones dialogadas y participativa del docente y de los estudiantes, aprendizaje basado en problemas que permitirá el análisis y solución de casos, trabajos colaborativos y discusiones de lecturas grupales. Se hará uso de la bibliografía universitaria, separatas complementarias, videos, audios y recursos multimedia; así como el uso permanente del aula virtual y guías de trabajo.

El estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos durante las sesiones y en el desarrollo de los trabajos asignados por el docente.

VI. Evaluación

Modalidad presencial

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura	Prueba objetiva	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba de desarrollo	20%
	Unidad II	Prueba de desarrollo	
Evaluación parcial	Unidad I y II	Prueba de desarrollo	20%
Consolidado 2	Unidad III	Rúbrica de evaluación	20%
	Unidad IV	Rúbrica de evaluación	
Evaluación final	Todas las unidades	Rúbrica de evaluación	40%
Evaluación sustitutoria (*)	Todas las unidades	No aplica	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20\%) + EP (20\%) + C2 (20\%) + EF (40\%)$$